
FUTURS FRANCHISÉS,
PRENEZ LE TREMPLIN
DE LA RÉUSSITE





*« **Depuis de nombreuses années, la Banque Populaire accompagne la Fédération française de la franchise dans ses actions.** Ensemble, nous menons l'enquête annuelle sur la franchise, véritable baromètre de la vie des réseaux. Son soutien à nos recherches, au travers du comité scientifique, nous aide à préparer l'avenir de notre activité. **Par ces actions, la Banque Populaire confirme son expertise et son implication pour accompagner chaque jour franchiseurs et franchisés. »***

Chantal Zimmer

Déléguée Générale
Fédération française de la franchise



DES PERFORMANCES QUI FONT LA DIFFÉRENCE

- **La Banque Populaire compte plus de 1 million de clients professionnels dont :**
  - 1 artisan sur 3
  - 1 commerçant sur 4
  - et 1 franchisé sur 4 [1]

- **La Banque Populaire est le premier distributeur du Prêt à la Création d'Entreprise d'Oséo [2].**

- **Le dirigeant préserve son patrimoine personnel, grâce à des offres exclusives.**
  La Banque Populaire est :
  - l'unique distributeur du Prêt Express Socama, sans caution personnelle
  - l'unique distributeur du Prêt Socama Transmission Reprise, à garantie limitée

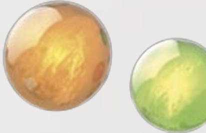
(1) Source : enquête annuelle de la franchise 2012 – Banque Populaire – Fédération française de la franchise – CSA.
(2) Source : Oséo, 30 juin 2012, Banque Populaire 1er distributeur de PCE.

SOMMAIRE



ÉTAPE 1

LA FRANCHISE : MODE D'EMPLOI



Comme tout créateur d'entreprise responsable, vous allez mener votre enquête, évaluer vos chances de réussite, le marché sur lequel vous souhaitez devenir acteur et la solidité du réseau choisi. Voici donc quelques points à approfondir pour vous permettre de vous poser les bonnes questions, sans précipitation.

UN POINT RAPIDE SUR LA LOI DOUBIN

L'article L330-3 du Code de Commerce (dit loi Doubin) concerne les rapports précontractuels entre le franchiseur et le candidat à la franchise pour l'ensemble des réseaux (franchise, concession, coopérative, affiliation).

● Prenez le temps de la réflexion

La loi Doubin prévoit un délai de 20 jours minimum entre la remise du document d'information précontractuel (DIP) et la signature du contrat de franchise.

Cette période doit être mise à profit pour approfondir les informations détaillées dans le DIP. Ce document présente toute la philosophie et l'organisation du réseau. Il préfigure les relations futures entre le franchiseur et le franchisé.

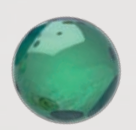
Ces informations vous permettent de mieux préparer votre projet.

● Approfondir le document d'information précontractuel (DIP)

Le DIP doit contenir :

- des informations factuelles de présentation de l'entreprise, son expérience, ses dirigeants, l'historique de la société, les références d'enregistrement de la marque à l'INPI.
- des informations sur le réseau, avec les étapes de développement de l'enseigne, la liste des entreprises constituant le réseau et celles qui l'ont quitté.
- des informations sur le marché avec une présentation de l'état général du marché et de ses perspectives d'évolution.
- des informations financières avec la nature et le montant des investissements nécessaires au démarrage de l'activité sous cette enseigne.
- et le contrat de franchise.





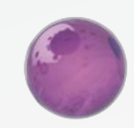
POUR ALLER PLUS LOIN

● Informez-vous le mieux possible

- Contactez les organismes spécialisés : la FFF (Fédération française de la franchise) ; l'APCE (Agence pour la création d'entreprises).
- Rendez-vous aux salons spécialisés pour rencontrer les franchiseurs et discuter avec eux : salon Franchise Expo Paris en mars, forums et salons régionaux.
- Consultez la presse spécialisée : *Franchise Magazine, L'Officiel de la Franchise, Les Echos de la Franchise,* le guide complet de *L'Express.*
- Consultez des sites Internet spécialisés : www.franchise-fff.com, www.observatoiredelafranchise.com, www.franchise-magazine.com.

ÉTAPE 2

ÊTES-VOUS FAIT POUR LA FRANCHISE ?



Les franchiseurs ont une idée assez précise du profil des partenaires qu'ils recherchent. Et vous, avez-vous le bon profil pour réussir ? Vous êtes-vous posé les questions préalables à votre projet ?

Pour le savoir, répondez au « QUIZ du franchisé », 30 questions incontournables à vous poser avant de vous lancer !

COMMENT CHOISIR UNE BONNE ENSEIGNE ?

	Question	OUI	NON
1	Le franchiseur propose-t-il un concept suffisamment différenciant et original par rapport à la concurrence ?	☐	☐
2	Les produits ou les services commercialisés par cette enseigne sont-ils de qualité ?	☐	☐
3	Les points de vente appartenant au franchiseur ont-ils démontré leur rentabilité ?	☐	☐
4	Le franchiseur met-il en place une formation initiale solide et une formation continue régulière ?	☐	☐
5	Le franchiseur organise-t-il l'animation de son réseau ?	☐	☐
6	La communication interne et externe du réseau me semble-t-elle suffisante ?	☐	☐
7	Puis-je compter sur une assistance régulière de la part de mon franchiseur ?	☐	☐
8	Le franchiseur a-t-il les moyens et la volonté de s'adapter aux évolutions du marché ?	☐	☐
9	La sélection des franchisés me semble-t-elle bonne et rigoureuse ?	☐	☐
10	Ai-je rencontré des franchisés du réseau ?	☐	☐

AVEZ-VOUS LES QUALITÉS REQUISES ?

● Pour devenir chef d'entreprise

	Question	OUI	NON
1	Suis-je prêt à prendre des risques et à beaucoup travailler ?	☐	☐
2	Ai-je des aptitudes pour gérer une PME ?	☐	☐
3	Suis-je suffisamment autonome ?	☐	☐
4	Suis-je capable d'animer et de motiver une équipe ?	☐	☐

● Pour devenir franchisé

	Question	OUI	NON
5	Ai-je choisi un secteur d'activité qui me plaît vraiment ?	☐	☐
6	Ai-je trouvé le produit ou le service qui me motive et avec lequel je me sens à l'aise ?	☐	☐
7	Pourrai-je concilier l'indépendance de mon entreprise et l'appartenance à un réseau ?	☐	☐
8	Suis-je prêt à « jouer le jeu de la franchise », à suivre les conseils du franchiseur et à partager mon expérience avec les autres franchisés ?	☐	☐

● Pour avoir une activité compatible avec ma vie personnelle

	Question	OUI	NON
9	Mes proches sont-ils prêts à me suivre et à me soutenir face à mes contraintes professionnelles ?	☐	☐
10	Sommes-nous prêts à avoir, dans un premier temps, des revenus inférieurs à ceux de ma situation actuelle ?	☐	☐

AVEZ-VOUS LES MOYENS FINANCIERS DE VOS AMBITIONS ?

	Question	OUI	NON
1	Me suis-je interrogé sur les moyens financiers nécessaires à mon projet, compte tenu de mon apport personnel et de ma capacité à emprunter ?	☐	☐
2	Est-ce que je connais le chiffre d'affaires et le profit annuel moyen des points de vente du réseau ?	☐	☐
3	Est-ce que je connais les exigences financières de mon franchiseur ?	☐	☐
4	Ai-je calculé le fonds de roulement initialement requis pour faire face à la période de démarrage de ma nouvelle entreprise ?	☐	☐
5	Est-ce que je possède des ressources financières me permettant de surmonter des difficultés initiales ou des imprévus ?	☐	☐
6	Est-ce que je dispose de garanties suffisantes pour assurer les prêts consentis ?	☐	☐
7	Mon banquier connaît-il les atouts de la franchise ?	☐	☐
8	Mon banquier connaît-il l'enseigne que je souhaite rejoindre ? Celle-ci est-elle référencée par son pôle national Franchise ?	☐	☐
9	Existe-t-il des agences bancaires proches de mon lieu d'implantation ?	☐	☐
10	L'organisation de ma banque me permettra-t-elle d'avoir des réponses locales, rapides et adaptées à mon projet ?	☐	☐

FAITES VOS COMPTES !

Entre 0 et 15 « oui »

Votre projet n'est pas encore mûr ! Réfléchissez encore… Rencontrez des franchisés. Ils vous parleront de leur métier et de leur expérience pour mettre toutes vos chances de votre côté.

Entre 16 et 25 « oui »

Vérifiez quelques points en vous entourant d'experts de la franchise. Votre projet est en bonne voie !

Plus de 25 « oui »

Finalisez votre dossier de financement avec un expert-comptable et venez le présenter à un conseiller de clientèle Banque Populaire.

ÉTAPE 3

CRÉEZ VOTRE ENTREPRISE EN FRANCHISE AVEC LA BANQUE POPULAIRE

BÉNÉFICIEZ DU SAVOIR-FAIRE D'UN CONSEILLER CLIENTÈLE

Avec la Procédure Express, un conseiller de clientèle professionnelle vous contacte rapidement pour vous proposer un rendez-vous.

« J'ai quitté mon job de commerciale, en 2007, pour ouvrir un magasin en franchise et, aujourd'hui, je gère un deuxième magasin. La franchise est pour moi un vrai challenge, qui m'a permis de bénéficier du savoir-faire d'un réseau, tout en restant indépendante. La Banque Populaire m'a accompagnée depuis le début et m'a considérée comme une véritable chef d'entreprise. Elle a été très réactive, quand j'ai voulu ouvrir un deuxième point de vente. »

Isabelle, franchisée d'une enseigne de fleurs

« Notre interlocuteur Banque Populaire connaissait bien le secteur de la franchise. Tout de suite, il a compris les enjeux qui étaient les nôtres. Grâce à la Procédure Express, nous nous sommes rencontrés très rapidement et son pôle national Franchise lui a transmis toutes les informations juridiques, économiques et financières sur l'enseigne que nous avions choisie. Sa réactivité nous a permis d'acquérir un local commercial particulièrement bien situé. »

Pascal, franchisé d'un réseau de restauration rapide

1 **Le référencement de l'enseigne.** Le franchiseur est référencé auprès du pôle national Franchise Banque Populaire qui a effectué une étude globale de l'organisation de son réseau, des documents juridiques et financiers de l'enseigne.

2 **Le franchiseur référencé(1) remplit un questionnaire en ligne** en précisant l'adresse du point de vente, vos coordonnées et votre besoin de financement.

3 **Transmission de la demande de financement à la Banque Populaire Régionale** au conseiller de clientèle le plus proche, accompagnée d'une note de synthèse sur l'enseigne et le réseau.

4 **Prise de rendez-vous express.** Le conseiller de clientèle Banque Populaire prend contact avec vous, pour fixer un rendez-vous dans les meilleurs délais. Il dispose alors de toutes les informations pour étudier votre demande de financement.

(1) Sous réserve de bénéficier du référencement de son enseigne par le pôle national Franchise.

ÉTAPE 4
PRÉPAREZ VOTRE RENDEZ-VOUS BANCAIRE

Pour optimiser votre rendez-vous avec un conseiller,
nous vous invitons à rassembler préalablement les éléments suivants :

1 Les renseignements sur votre projet

- l'objet (création, reprise, agrandissement…)
- l'étude de marché local et caractéristiques du point de vente
- présentation synthétique de l'enseigne et historique des relations avec le franchiseur
- la société (statut juridique, extrait Kbis)
- la promesse de vente, le bail ou le projet de bail



2 Les éléments financiers

- le plan de financement
- les justificatifs des apports personnels
- les devis estimatifs des investissements
- le plan de trésorerie
- le Chiffre d'Affaires prévisionnel sur trois années



3 Votre situation personnelle

- votre situation familiale
- votre parcours professionnel
- votre situation patrimoniale
  - avis d'imposition
  - informations sur le patrimoine (personnel, professionnel, éventuels crédits en cours…)
  - 3 derniers relevés de compte mensuels

ÉTAPE 5

TROUVEZ DES FINANCEMENTS ADAPTÉS À VOTRE PROJET





Chaque année, la Banque Populaire facilite l'installation de plus de 70 000 porteurs de projets (créateurs et repreneurs d'entreprise) grâce, notamment, à ses prêts professionnels.

MONTEZ VOTRE PLAN DE FINANCEMENT

Une fois votre étude de marché réalisée, vous devez établir votre plan de financement. Le principe est simple : équilibrer les besoins et les ressources.

Pour établir votre plan de financement, vous devez recenser précisément :

- vos besoins : frais d'installation, locaux, matériel… et votre besoin en fonds de roulement (BFR).
- vos ressources : apport personnel, prêt d'honneur (Nacre…), Prêt à la Création d'Entreprise d'Oséo, prêts bancaires classiques.

DÉCOUVREZ LES SOLUTIONS DE FINANCEMENT DE LA BANQUE POPULAIRE

● Le Prêt à la Création d'Entreprise d'Oséo (PCE) (1) :

En complément d'un prêt Banque Populaire, le PCE est étudié pour financer le démarrage de votre activité et contribuer au fonds de roulement. Il est accordé sans garantie ni caution personnelle.

(1) Sont éligibles au PCE d'Oséo tous les projets de création d'entreprise n'excédant pas 45 000 euros, y compris par rachat de fonds de commerce. Prêt compris entre 2 000 et 7 000 euros, d'une durée de 5 ans. Son taux est identique à celui de la banque, sur son concours, dans la limite d'un taux plancher égal au taux des emprunts d'État à 5 ans, majoré de 1,7 %. Prêt sans caution personnelle ni aucune garantie. Selon les conditions et les exclusions prévues au contrat.

● Le crédit-bail

Il permet de financer vos équipements professionnels à hauteur de 100 %.

- Vous choisissez votre équipement et négociez les modalités d'achat avec votre fournisseur.
- Après étude de votre dossier, la Banque Populaire achète l'équipement puis le loue à votre entreprise.
- À l'issue du contrat, vous avez le choix entre racheter le matériel pour une valeur résiduelle convenue à la signature du contrat ou restituer le matériel.

● Le prêt Socama Transmission Reprise

Le Prêt SOCAMA Transmission-Reprise permet de financer la reprise d'une entreprise.

Il peut aller jusqu'à 150 000 € (2) pour une durée de remboursement comprise entre 48 et 84 mois. Un différé de remboursement est possible sur 9 mois.

Ce prêt bénéficie de la garantie SOCAMA, une offre exclusive de la Banque Populaire, pour préserver votre patrimoine personnel (3).

LA GARANTIE SOCAMA, UNE EXCLUSIVITÉ BANQUE POPULAIRE

Les SOCAMA (sociétés de caution mutuelle artisanales) sont animées par des chefs d'entreprise. Partenaires exclusifs de la Banque Populaire et avec l'appui du Fonds Européen d'Investissement, elles facilitent l'accès au crédit en garantissant la bonne fin du prêt octroyé et protègent ainsi le patrimoine personnel du dirigeant.





(2) Sous réserve d'acceptation du dossier par la Banque Populaire et la SOCAMA.
(3) En cas de défaillance, le recours de la Banque Populaire à l'encontre de l'emprunteur est limité à 25 % du montant initial du prêt sur les biens hors exploitation.

ÉTAPE 6

CHOISISSEZ DES OUTILS EFFICACES POUR DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE





Pour gagner du temps et travailler en toute sérénité, la Banque Populaire met à votre disposition :

– un service de consultation et de suivi de vos comptes 24h / 24, 7j / 7

- sur mobile ou Internet, vous pouvez suivre quotidiennement votre trésorerie, consulter les soldes et les dernières écritures de vos comptes.

– des solutions monétiques dédiées à votre activité professionnelle

- une gamme de terminaux de paiement vous permet d'augmenter votre chiffre d'affaires, grâce aux options qui leur sont associées : paiement en N fois, cartes étrangères, le change à la transaction…
- un outil de suivi en temps réel, pour superviser l'ensemble des transactions enregistrées par vos terminaux de paiement.

GAGNEZ EN SÉRÉNITÉ AVEC NOS PRODUITS D'ASSURANCE DÉDIÉS

● En cas d'incident

Grâce à l'Assurance Multirisque Professionnelle (1), vous pouvez bénéficier d'un remboursement à la valeur d'achat de vos matériels endommagés financés par la Banque Populaire et ce sur une durée exceptionnelle de 5 ans (2).

● En cas de vol de recette journalière

Grâce à l'Assurance Multirisque Professionnelle (1), vous pouvez bénéficier d'une indemnité et vous n'aurez plus le sentiment d'avoir perdu votre journée (2).

● Si vous êtes en contrat commission-affiliation

Le stock appartient à votre commettant et est mis en dépôt dans vos locaux sous votre responsabilité : notre Assurance Multirisque Professionnelle (1) peut couvrir les dommages qui pourraient survenir à ce stock (2).



(1) L'Assurance Multirisque Professionnelle est un contrat d'Assurances Banque Populaire IARD.
(2) Selon conditions contractuelles en vigueur.



GLOSSAIRE

Pour bien se comprendre, mieux vaut parler le même langage.
Quelques définitions vous y aideront.

- **Besoin de fond de roulement (BFR)**
  Trésorerie nécessaire au démarrage d'une entreprise ainsi qu'au maintien de l'activité, en tenant compte des décalages entre les décaissements et les encaissements liés à l'activité de l'entreprise.

- **Bible ou Manuel Opératoire**
  Document confidentiel et exhaustif, émanant du franchiseur et destiné aux membres du réseau. Véritable mode d'emploi de l'entreprise franchisée, il contient tout le savoir-faire du franchiseur.

- **Business plan**
  Matérialisation du projet du futur franchisé, comprenant notamment les plans de financement et les prévisionnels d'exploitation.



- **Droit d'entrée**
  Somme versée par le franchisé au franchiseur à la signature du contrat. Son montant et sa composition varient suivant les réseaux. Il rémunère l'accès au savoir-faire, à l'usage de la marque, à la formation initiale, et éventuellement à l'attribution d'une exclusivité territoriale.

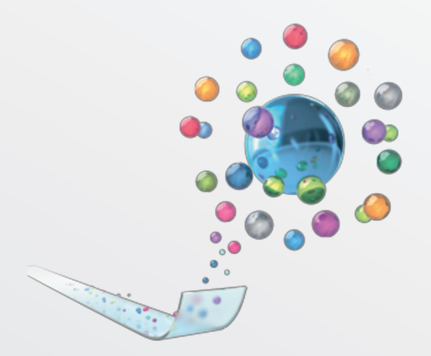
- **Intuitu personae**
  Le franchiseur signe un contrat avec le dirigeant de l'entreprise franchisée et lui seul, à titre de personne. En conséquence, le contrat n'est pas cessible sans l'accord du franchiseur.

- **Master franchise**
  Franchise accordée sur un territoire donné (pays, région…) avec un droit pour le « master franchisé » de créer des franchises locales.

- **Non-concurrence**
  La plupart des contrats de franchise prévoient des clauses de non-concurrence :
  - durant la vie du contrat
  - à l'expiration du contrat, pendant une durée et sur un territoire déterminés ; ces clauses sont réglementées par le droit européen.

- **Redevances ou Royalties**
  Contrepartie financière versée par le franchisé au franchiseur pour rétribuer les prestations d'assistance, animation du réseau, formation continue, etc… Son montant est généralement exprimé en pourcentage du chiffre d'affaires.

- **Savoir-faire**
  Un ensemble secret, substantiel et identifié d'informations pratiques non brevetées, résultant de l'expérience du franchiseur et testées par celui-ci.



Profitez dès maintenant de toute la compétence des Banques Populaires pour réussir votre projet de création d'entreprise en franchise !

Retrouvez toutes nos adresses et informations complémentaires sur www.banquepopulaire.fr

Assurances Banque Populaire IARD
Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 30 000 000 € entièrement versé
Entreprise régie par le code des assurances – RCS Niort n° 401 380 472
Siège social : Chauray – BP 8410 – 79024 Niort Cedex 09

BPCE – Société anonyme à directoire et conseil de surveillance au capital de 467 226 960 € – Siège social : 50, avenue Pierre-Mendès-France – 75201 Paris Cedex 13 – RCS Paris n° 493 455 042
BPCE, intermédiaire en assurances inscrit à l'Orias sous le n° 08 045 100 - Réf : 03/2013 - Illustrations : GELMI – **Ne pas jeter sur la voie publique**

BANQUE & ASSURANCE
www.banquepopulaire.fr

